

事業計画書

申 込 人	
開業されるのは、どのような目的、動機からですか。	
この事業の経験はありますか。 (勤務先、経験年数、有資格)	
お取扱いの商品・サービスを具体的に書きください。	
セールスポイントは何ですか。	
借入申込書の収支計画で、売上高、仕入高(売上原価)、経費等の計算された根拠をご記入ください。	

販売計画

だれが (従業員必要か、家族のみでよいか)	
だれに (どのような顧客層か)	
何を	
どのように (対面販売、セルフサービス、通販、ネット等)	
どこで (業種や顧客層にマッチするか)	
販売条件 (現金なのか掛売りか→回収条件)	
営業日・営業時間	

製造業など販売先(受注先)が特定される場合は、次の点に注意

- ・相手先が信用の置ける企業かどうか
- ・継続した受注が可能かどうか、自分の技術にあっているか

仕入計画

何を (売れ筋商品確保可能か)	
どこから (必要な時に安定して供給可能か)	
どんな条件で (現金なのか掛け買いか、支払いサイト)	

公 社 処 理 欄	種 別	創 業	多 角 化		転 換	
	業 種	()	(現)	(新)	(旧)	(新)
		()	()	()	()	()